

WIRTSCHAFT ELBE - WESER

Magazin der Industrie- und Handelskammer Stade

Den Wandel gestalten Handel und Stadtentwicklung

Erfreuliche Entwicklung

Kein Nachwuchsmangel in
Familienunternehmen

Seite 36

Starker Partner in der Corona-Krise

IHK Stade unterstützt Unternehmen
auf vielfältige Weise

Seite 28, 30, 32



IHK Stade, Postfach 1429, 21654 Stade,
PVSt, ZKZ 3899, DP AG Entgelt bezahlt



VOM FAHRRAD-BRÖTCHENSERVICE

ZUM ONLINE-LEBENSMITTELHÄNDLER

Fotos (2): IHK Stade/Michael Hensel

Die Brüder Maarten und Berend Heins aus Rockstedt haben aus einem Taschengeld-Job das erfolgreiche, stetig wachsende Internet-Unternehmen „Bröös bringt’s“ gemacht. Ideen für die Weiterentwicklung gibt es reichlich.



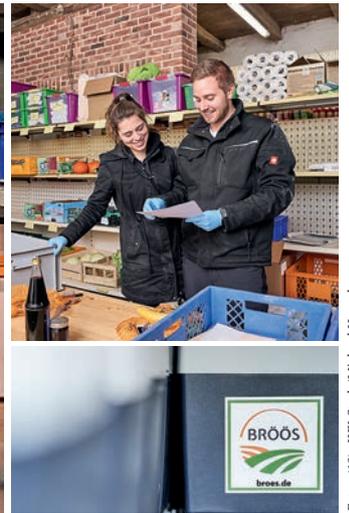
Berend Heins



Maarten Heins



VOM FAHRRAD-BRÖTCHENSERVICE ZUM ONLINE-LEBENSMITTELHÄNDLER



Fotos (lD): JHK, Stadel/Michael Hensel

Am Ortsausgang des Dorfes Rockstedt im Landkreis Rotenburg steht ein klassischer Bauernhof, gemauert aus roten Steingiebeln. Seit Generationen bewirtschaftet Familie Heins den landwirtschaftlichen Betrieb. Drumherum gibt es weitere Dörfer, kleine Städte, viel Wiese, wenig Infrastruktur. Im Wohnhaus lebt die Geschichte: geschnitzte Aussteuertruhen, eine Waschküche mit Steinfußboden und die gute Stube. Dort allerdings sitzen unter dem wuchtigen, vielarmigen Deckenleuchter zwei junge Männer konzentriert vor großen Monitoren. Eine Etage höher wartet Maarten Heins entspannt, hellwach und gut gelaunt im Firmen-T-Shirt von „Bröös bringt's“, um seine Firmenstrategie zu erklären. Die 80-Stunden-Woche sieht man dem 23-jährigen Unternehmer überhaupt nicht an. Neben der Geschäftsführung des Lebensmittel-Onlinehandels macht er gerade seine landwirtschaftliche Meisterprüfung und arbeitet im elterlichen Betrieb mit. Wie er das schafft? „Als Selbstständiger ist man von vornherein motivierter, glaube ich. Wir haben große Ziele und richtig Bock auf die Sache!“ Zum Ausgleich für die viele

Bildschirmarbeit tue es ihm gut, auch mal durch den Schweinestall zu gehen. Dann grinst er: „Wir sind ja noch jung. Mit 30 will ich das auch nicht mehr so machen. Darum müssen wir jetzt Gas geben.“

Die Geburtsstunde von Bröös bringt's liegt schon zwölf Jahre zurück. Damals beschloss der elfjährige Maarten Heins, sein Taschengeld mit einem Brötchenlieferservice am Sonntag aufzubessern und klappte die Türen der Nachbarn ab. Sieben Kunden waren sein Grundstock. Der lokale Bäcker gab ein wenig Rabatt, so dass Maarten pro Tüte 50 Cent verdiente. Später stieg sein ein Jahr jüngerer Bruder mit ein. Bestellt wurde über einen Zettel, ausgeliefert per Rad. Schon damals zeigte sich das unternehmerische Denken der Brüder: „Uns war klar, das sofort alles reibungslos klappen muss, sonst wären wir die Kunden schnell wieder los gewesen.“ Als Anreiz für Neukunden gab es die erste Brötchenlieferung gratis.

Nach Schulabschluss und Auslandsaufenthalt in Australien und Asien kam im Oktober 2017 der Turning Point für die Heins-Brüder. Sie beschlossen, Ernst zu

machen, ein Unternehmen zu gründen und die Geschäfte auszuweiten. Nach und nach gehörten auch Bremervörde, Gnarrenburg, Tarmstedt und Zeven zu ihrem Einzugsbereich. Kooperationen mit Bäckern vor Ort wurden geschlossen, die Haushalte per Flyer angesprochen, Bestellungen per E-Mail und WhatsApp angenommen. Zu zweit war die Auslieferung nicht mehr realisierbar. Also warben die Jungunternehmer über E-Bay-Kleinanzeigen und Facebook um Minijobber für das reine Sonntagsgeschäft. Mit schnellem Erfolg. Inzwischen sind es 22.

Der Quantensprung erfolgte nur ein Vierteljahr später: „Anfang 2018 fassten wir den Entschluss, einen Allround-Lebensmittelservice anzubieten“, so Maarten Heins. Im Detail hieß das, alle wesentlichen Produkte eines Supermarktes online anzubieten – und zwar an jedem Arbeitstag. Die Produkte sollten regional sein, Verpackungsmüll vermieden werden. Die Brüder sprachen mit jedem Hersteller persönlich, erklärten das Konzept, und alle bis auf einen waren sofort dabei. Inzwischen sind es rund 40. „Wir mussten ihnen auch



„Uns war klar, das sofort alles reibungslos klappen muss, sonst wären wir die Kunden schnell wieder los gewesen.“

deutlich machen, dass alle Produkte immer verfügbar sein müssen. Diesen Anspruch haben die Kunden heute.“ Und es klappte.

Ein IT-Dienstleister programmierte die Online-Plattform, ein Transporter wurde geleast, ein Lager mit Kühlmöglichkeiten aufgebaut, zahlreiche Kühl- und Auslieferungsboxen angeschafft.

Was jetzt noch fehlte, war weiteres Personal. Drei Vollzeitkräfte hat Bröös bringt's inzwischen eingestellt: Jannis kümmert sich um An- und Auslieferung, Lagerorganisation, Packen der Kisten und Transportplanung, Mirko unter anderem um das Marketing sowie Zuliefererprofile auf der Homepage, Laura um die Auslieferung. Maarten Heins hat seinen Schwerpunkt in der Betriebswirtschaft, sein Bruder Berend im Marketing. Das Know-how dazu bringt Berend aus seiner zweiten Firma in Köln mit, wo er auch wohnt und vieles von dort erledigen kann. „Wir haben sowieso sehr flexible Arbeitszeiten“, sagt Maarten Heins, „wann die Leute kommen und gehen, ist mir eigentlich egal, Hauptsache die Arbeit wird erledigt.“

Der Anspruch ist hoch: Bis 17 Uhr am Vortag können die Kunden online oder auf anderen Wegen bestellen, dann erhalten sie die Ware nach Wunsch vormittags oder nachmittags innerhalb eines Zeitfensters am kommenden Tag. „Das Zeitfenster ist uns im Moment noch zu groß, gerade im Hinblick auf Berufstätige, darum wollen wir es weiter eingrenzen.“ Ab März will Bröös bringt's 500 Produkte online anbieten, die meisten wahlweise in konventioneller oder Bioqualität. Inzwischen kommen die Hersteller auch auf das Unternehmen zu. Heins: „Anfangs waren manche auf-

grund unseres Alters ein wenig skeptisch, aber das hat sich schnell gegeben.“

Die nächsten Ziele sind ebenfalls gesteckt: Für Geschäftskunden sind Obstkörbe im Angebot. Maarten Heins kann sich auch „smarte“ Kühlschränke vorstellen, die nach Firmenwunsch gefüllt werden und von sich aus melden, wenn etwas zur Neige geht, damit rechtzeitig Nachschub geliefert werden kann. Da die Kernzielgruppe im Augenblick aus den 30- bis 50-Jährigen besteht, läuft außerdem ein Projekt mit einer Schule in Bremervörde. Die Schüler sollen sich ein Konzept überlegen, auf welchen Wegen die ältere, nicht internetaffine Kundschaft eingebunden werden könnte. Und auch Gastronomiebetriebe nimmt das junge Unternehmen allmählich in den Blick, wohl wissend, dass es hier um andere Größenordnungen von Lieferungen geht. „Wir planen ohnehin, uns zu vergrößern und weitere Standorte aufzumachen. Auf jeden Fall werden wir dann dezentral agieren.“ Quasi nebenbei will Maarten Heins

Prozesse und Strukturen unter die Lupe nehmen, um die Effizienz des Betriebs zu optimieren, eventuell mit einem Senior-Expert-Service als Berater.

Angst macht ihm die rasante Entwicklung seines Start-Ups nicht: „Wir denken immer ein Jahr voraus. So sind wir vorbereitet.“ Und im Zweifelsfall hängt er halt ein paar Stunden dran. Der dreißigste Geburtstag ist noch so weit weg.

Kirsten Kronberg
IHK Stade

Tel.: 04141 / 524-123,

E-Mail: kirsten.kronberg@stade.ihk.de

Foto: Angela Reides



...Huth

**Schiebetore für
Gewerbe und Industrie**

ZAUN + TORSYSTEME

SCHLOSSEREI

METALLBAU

SERVICE + WARTUNG

Am Lunedeich 161 ▪ 27572 Bremerhaven ▪ Telefon: 0471 972 20-0 ▪ www.hzt.de
Alte Industriestraße 9 ▪ 27472 Cuxhaven ▪ Telefon: 04721 73 41-0 ▪ www.huth-cux.de